

VU Research Portal

Vertrouwen onder druk. Vrije juridische beroepen tussen professie en commercie
Niemeijer, E.

published in
Justitiële Verkenningen
2005

document version
Publisher's PDF, also known as Version of record

[Link to publication in VU Research Portal](#)

citation for published version (APA)
Niemeijer, E. (2005). Vertrouwen onder druk. Vrije juridische beroepen tussen professie en commercie. *Justitiële Verkenningen*, 31(3), 9-31.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal ?

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

E-mail address:
vuresearchportal.ub@vu.nl

Vertrouwen onder druk

Vrije juridische beroepen tussen professie en
commercie

*E. Niemeijer en M. ter Voert**

In het land van ooit waren advocaten en notarissen gerespecteerde notabelen. Zij genoten het vanzelfsprekende vertrouwen van hun cliënten en van de maatschappij. Zij beschikten over unieke kennis en ervaring die zij tegen een redelijke vergoeding ten dienst stelden van het algemeen belang en hun cliënten. Zij waren trots op hun beroep, geloofden in de kwaliteit van hun werk en hadden een gemeenschap-pelijk normbesef. Collegiale verhoudingen maakten dat individuele beroepsbeoefenaren die niet aan de professionele eisen voldeden, niet te veel schade konden aanrichten en dat de concurrentie beperkt bleef.

Dit is voorgoed voorbij. Vrije beroepsuitoefenaren lijken zich alleen nog te onderscheiden van op winst gerichte zakenlieden door de aard van het product dat zij te gelde maken, hun bijzondere expertise. De beeldvorming in de media doet het aanzien van de vrije beroepen ook al geen goed. Daarin proberen strafrechtadvocaten tegen gepeperde tarieven misdadigers uit de gevangenis te houden. Notarissen verschijnen op de televisie als keurige heren die toekijken als er een lot getrokken wordt of als criminelen die er met het geld van hun cliënten vandoor gaan. Gerechtsdeurwaarders zetten zielige mensen uit hun huis en hun spullen op straat.

Dit stuk gaat over de veranderingen die de beroepen van advocaat, notaris en gerechtsdeurwaarder hebben ondergaan en de wijze waarop deze veranderingen ethische spanningsvelden oproepen en het vertrouwen in deze beroepsgroepen onder druk zet. Eerst omschrijven wij wat het vrije beroep typeert. Vervolgens laten we zien dat bepaalde risico's inherent zijn aan de institutionele vormgeving ervan. Bescherming van het beroep door het toekennen van een domein-monopolie, vaste tarieven en zelfregulering, door ethische beginselen,

* Beide auteurs zijn verbonden aan het Wetenschappelijk Onderzoek- en Documentatie-centrum van het Ministerie van Justitie. De eerste auteur als hoofd van de afdeling Regelgeving, Rechtspleging & Rechtsbijstand, de tweede als senior onderzoeker bij dezelfde afdeling.

beroeps- en gedrageregels, voorschriften en tuchtrecht hebben de beroepsgroepen lang in staat gesteld de kwaliteit en het vertrouwen in het beroep te bewaren. Maatschappelijke veranderingen hebben de beroepsuitoefening van notaris, advocaat en gerechtsdeurwaarder echter sterk doen veranderen. Daardoor zijn de traditionele zelfreguleringsmechanismen minder effectief geworden. De (ethische) dilemma's in de beroepsuitoefening zijn pregnanter geworden. Daaraan is het tweede deel van dit stuk gewijd.

Vertrouwen, risico's en publiek belang

Advocaten en notarissen zijn vrije beroepsuitoefenaren. Tot die groep behoren in ieder geval ook medici en vaak worden ook gerechtsdeurwaarders, accountants en makelaars ertoe gerekend. Het vrije beroep heeft een aantal typische kenmerken (Arts, Batenburg e.a., 2001; Van den Heuvel Rijnders, Lackner e.a., 2004).

Professionals oefenen een beroep uit waarin zij activiteiten verrichten ten behoeve van de cliënt. De beroepsuitoefening wordt gekenmerkt door economische en professionele onafhankelijkheid. De professionele onafhankelijkheid houdt in dat de dienstverlener zowel in het publiek belang handelt als in het belang van de opdrachtgever of cliënt. De dienstverlening in het vrije beroep bestaat uit ambachtelijk maatwerk, in het geval van gerechtsdeurwaarders, of uit complexe intellectuele diensten, in het geval van advocaten en notarissen. Het resultaat is vaak complex en onvoorspelbaar. De vrije beroepsbeoefenaar is veelal hoog opgeleid, heeft een langdurige beroepservaring en participeert in een systeem van permanente educatie. Dit geldt overigens in verminderde mate voor gerechtsdeurwaarders. Voor dit ambt is bijvoorbeeld geen academische opleiding vereist. Met de uitoefening van het beroep zijn grote publieke belangen gemoeid. Voor de advocatuur is dit rechtsbescherming, voor het notariaat de rechtszekerheid en voor gerechtsdeurwaarders de zorgvuldige uitoefening van dwang bij het verrichten van ambtelijke handelingen op het terrein van het civiele recht. Er is sprake van een vertrouwensrelatie met de cliënt. Dit kan ook niet anders omdat deze doorgaans weinig zicht heeft op de kwaliteit van de geleverde diensten en er grote belangen van de cliënt op het spel staan. De beroepsuitoefening is onderworpen aan regulering zowel bij wet als bij privaat- of publiekrechtelijke regeling van de betrokken beroepsorganisatie. De beroepscode beoogt de

professionaliteit, de kwaliteit en de vertrouwensrelatie met de opdrachtgever, cliënt of patiënt te garanderen en bevorderen. De regulering heeft onder meer ook betrekking op (tuchtrechtelijk) toezicht op de beroepsuitoefening.

Risico's

De constellatie van het vrije beroep maakt dat de kwaliteit van de beroepsuitoefening voor cliënten moeilijk is te controleren. De contracten die zij afsluiten met cliënten en de (wettelijke) regels dekken niet het geheel voor de dienstverlening relevante gedrag. Cliënten hebben weinig zicht op de kwaliteit van de dienstverlening, noch vooraf noch achteraf.¹ Zij doen bovendien vaak hooguit enkele keren in hun leven een beroep op deze dienstverlening, waardoor zij ook nauwelijks kunnen leren van eerdere ervaringen. Deze situatie staat bekend als de informatieasymmetrie tussen beroepsbeoefenaar en cliënt. Overigens hebben ook externe organisaties, zoals overheden en toezichthouders, te kampen met een dergelijk informatietekort. In een dergelijke situatie is sprake van verschillende risico's. Cliënten moeten er in de praktijk maar op vertrouwen dat de advocaat of de notaris waar voor zijn geld levert. Dat wil in de eerste plaats zeggen dat deze doet wat de cliënt zelf zou doen indien hij dezelfde kennis en ervaring had. In de tweede plaats moeten cliënten erop kunnen vertrouwen dat professionals hun waar niet leveren voor te veel geld en de belangen van de cliënt zwaarder laten wegen dan hun eigen belangen. Het gaat daarbij bovendien om belangrijke zaken met grote consequenties voor afnemers en samenleving, zoals gezondheid of rechtsbescherming. Tegen deze achtergrond speelt vertrouwen dus een cruciale rol in het functioneren van (juridische) professionals.² Dit vertrouwen heeft ook betrekking op de manier waarop fouten worden behandeld door interne codes, tuchtrecht en informele controle.

Omdat de cliënt geen zicht heeft op de kwaliteit van de verrichtingen van de professional en er wel voor moet betalen, ontstaat het risico van opportunistisch gedrag (ondermaats presteren) van de kant van de aanbieders ('moral hazard'). Dit geldt des te sterker in een situatie

¹ Ook dit gaat in mindere mate op voor gerechtsdeurwaarders.

² De diensten van vrije beroepsbeoefenaars worden daarom gekwalificeerd als vertrouwensgoederen (Arts, Batenburg e.a., 2001; Plug, Dekker e.a., 2003).

waarin dergelijk opportunistisch gedrag onbekend blijft en toekomstige cliënten niet worden afgeschrikt ('reputatiemechanisme'). Als consumenten alleen onderscheid kunnen maken in prijs omdat zij kwaliteitsverschillen niet kunnen beoordelen, bestaat de kans dat goedkope slechter presterende collega's de goede (dure) collega's uit de markt drukken ('negatieve selectie'). Dienstverleners kunnen ook slecht werk leveren tegen te hoge prijzen. Zij liften dan als het ware mee op het gemiddelde kwaliteitsniveau van de gehele beroepsgroep ('free rider- gedrag'). De monopoliepositie van professionals kan daarnaast leiden tot (maatschappelijk) ongewenste effecten en onnodige kosten die worden gemaakt om de dominante positie op de markt te behouden, bijvoorbeeld door lobbyen, public relations, sponsoring, omkoping ('rent seeking'). Ook bestaat het risico van inefficiency, door onnodige overhead en interne bureaucratie. De bouwfraude kan gelden als illustratie van de negatieve effecten van een monopoliesituatie.

Traditionele controlemechanismen

De risico's die aan het vrije beroep zijn verbonden hebben altijd al in zekere mate bestaan. Er bestonden echter ook controlemechanismen: domeinmonopolie, zelfregulering en vaste tarieven. Deze controlemechanismen worden gerechtvaardigd vanuit de veronderstelling dat de samenleving het zich niet kan veroorloven de bescherming van de betreffende publieksbelangen uitsluitend aan de vrije markt over te laten. Het gaat immers om de rechtsbedeling, die zowel voor cliënten als voor het functioneren van de samenleving van cruciaal belang zijn. Aan de notaris, advocaat en gerechtsdeurwaarder is de exclusieve bevoegdheid gegeven bepaalde handelingen te verrichten. Zij hebben het beroepsmonopolie. Voor de advocaat gaat het daarbij om het procesmonopolie, voor de notaris om de exclusieve bevoegdheid tot het opmaken van akten en voor de gerechtsdeurwaarder om het monopolie op het terrein van executie, conservatie en het uitbrengen van exploten. Het vertrouwen tussen dienstverlener en afnemers wordt voorts gewaarborgd via zelfregulering, toegekend en beschermd door de staat. Met deze zelfregulering hangt nauw samen dat professies hun diensten verlenen in een specifieke context. Het monopolie is in handen van een professie met gemeenschappelijke opvattingen over de kwaliteit van de diensten, over het grote belang ervan en over de ethiek van het ambt. Alleen collega-professionals worden in staat geacht zich hierover een oordeel te kunnen vormen.

De zelfregulering heeft in de eerste plaats betrekking op de toegang tot het ambt. Er bestaat een beroepsorganisatie die de toegangseisen bepaalt. Het lidmaatschap van de beroepsgroep is een garantie voor professionele bekwaamheid. In de tweede plaats bestaan er beroeps- en gedragsregels. De beroepsorganisaties hebben in deze verordenden de bevoegdheden. In de derde plaats bestaat er tuchtrechtspraak om het niveau van de beroepsbeoefening, de professionaliteit en het ethisch besef te bewaken.

Zelfregulering en domeinmonopolie kunnen risico's met zich meebrengen zoals kartelvorming, prijsopdrijving, remming op innovatie en efficiëntie (Arts, Batenburg e.a., 2001; Van den Heuvel Rijnders, Lackner e.a., 2004). De Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) kijkt kritisch naar de gedragsregels van de vrije beroepen omdat deze de onderlinge concurrentie kunnen beperken. Overheidsbeleid heeft de laatste jaren meer ruimte geboden voor marktwerking. Zo is onder andere het systeem van vaste tarieven afgeschaft. Lang is er sprake geweest van vaste tarieven voor notarissen en gerechtsdeurwaarders. De ratio daarvan was dat door het systeem van vaste prijzen de dienstverleners niet onderling hoefden te concurreren, wat ten koste van kwaliteit en publiek belang zou kunnen gaan.

De hierboven genoemde risico's doen zich niet bij elke beroepsgroep en bij elke beoefenaar in gelijke mate voor. Zo is de dienstverlening van gerechtsdeurwaarders betrekkelijk gestandaardiseerd en is de kwaliteit ervan ook voor niet-ingewijden te beoordelen. De risico's hangen bovendien mede af van de aard van de cliënt. Bij individuele cliënten is veelal niet of in mindere mate sprake van doorgaande relaties. De dienstverlening heeft daardoor een incidenteel karakter, waardoor de kwaliteit en de kosten minder controleerbaar zijn. Bij zakelijke cliënten ligt dit anders. Dan is veelal sprake van een langduriger relatie, waardoor beide partijen meer mogelijkheden hebben voor informatieverschaffing en controle. Ondernemingen hebben bovendien ook intern kennis in huis, waardoor de dienstverlener kritischer kan worden gevolgd. Ook de groei van de ICT heeft de informatie-asymmetrie tussen professional en cliënt doen verminderen. Klanten kunnen met ICT-toepassingen steeds makkelijker toegang krijgen tot voorheen exclusieve kennis. Technologische veranderingen hebben ook de dienstverlening zelf gestandaardiseerd en is daardoor transparanter. Ten slotte hebben klanten ook meer mogelijkheden dan vroeger om zich op andere wijze te laten informeren, via internet, via televisieprogramma's als *Kassa* of door belangenorganisaties zoals de Vereniging Eigen Huis of de Consumentenbond.

Ontwikkelingen in de advocatuur

Taken

De advocaat zorgt ervoor dat de rechtzoekende waar nodig toegang tot het recht krijgt en heeft in die zin een publieke verantwoordelijkheid. Een advocaat heeft als enige beroepsbeoefenaar de bevoegdheid om ter zitting voor de belangen van een cliënt op te komen in zaken waarin procesvertegenwoordiging verplicht is. Dit zogenoemde procesmonopolie is gebaseerd op de gedachte dat voor de meer complexe zaken deskundige juridische bijstand nodig is. Bij het verlenen van procesbijstand vervult de advocaat de rol van vertrouwenspersoon. Hij kan zijn taak slechts goed verrichten wanneer de cliënt hem alle mededelingen doet die voor de beoordeling en de behandeling van de zaak van belang zijn. In verband daarmee heeft de advocaat zowel een geheimhoudingsplicht als verschoningsrecht.

Het geven van advies is een andere kerntaak van een advocaat. Dit kan zowel betrekking hebben op het adviseren van de cliënt over een mogelijke oplossing van een probleem, als op bijvoorbeeld het adviseren van bedrijven om bepaalde problemen te voorkomen. In het laatste geval gaat het veelal om advies op civielrechtelijk gebied. Via de adviezen kunnen bedrijven een strategie bepalen waardoor een eventuele rechtszaak wordt voorkomen.

De beroeps- en gedragsregels dragen de advocaat op een proces zoveel mogelijk te vermijden door eerst de partijen onderling met elkaar te laten onderhandelen. Een advocaat moet zowel onafhankelijk als partijdig zijn. De beroeps- en gedragsregels stellen dat de advocaat zijn beroep in vrijheid en onafhankelijkheid moet kunnen uitoefenen. Die onafhankelijkheid geldt niet alleen ten opzichte van derden en de overheid, maar ook ten opzichte van zijn cliënt. Bij de belangenbehartiging van een cliënt moet de advocaat partijdig zijn, maar hij mag zijn partijdigheid niet zover doorvoeren dat hij deel van de partij zelf wordt en zijn onafhankelijkheid verliest. Weliswaar is de behartiging van de belangen van zijn cliënt de eerste taak, deze taak moet hij wel verrichten in overeenstemming met het openbaar belang, waarvoor een enkele maal het belang van zijn cliënt kan moeten wijken.

Samenstelling beroepsgroep

De samenstelling van de beroepsgroep is de laatste jaren ingrijpend veranderd. Het aantal advocaten is sterk toegenomen. Anno 2005 telt

Nederland 12.844 advocaten (KSU, 2005). In 1980 lag dat aantal nog op 3.726 (Van Velthoven, 2002). Tevens is de variatie in omvang van kantoren toegenomen: naast eenpitters met een regionale functie die veelal voor particulieren werken, zijn er grote internationaal opererende kantoren die het bedrijfsleven als cliënt hebben. In totaal telt Nederland in 2005 ongeveer 2.650 kantoren. Daarvan is 46% een eenmanskantoor en nog geen 1% heeft meer dan zestig medewerkers. In deze laatste groep is echter wel 24% van het totaal aantal advocaten werkzaam (KSU, 2005). Daarnaast zijn de inkomensverschillen binnen de beroepsgroep groter geworden en is het aantal vrouwen dat werkzaam is als advocaat toegenomen. In 2005 is 38% van de advocaten vrouw.

Marktwerving, internationalisering en schaalvergroting

Het professionele domein is onder invloed van maatschappelijke ontwikkelingen vercommercialiseerd. In het voetspoor van de internationalisering van de economie is een deel van de advocatenkantoren internationaler gaan opereren. Dit wordt nog versterkt door de toenemende Europese integratie. Deregulering en de afschaffing van concurrentiebelemmerende voorschriften hebben de (nationale) bescherming van de vrije beroepen doen afnemen. De advocaat moet zich zowel staande zien te houden binnen de eigen beroepsgroep, als ten opzichte van andere juridische dienstverleners. Niet alleen de klanten, maar ook de concurrentie is internationaal van karakter geworden.

Met de globalisering is de markt voor juridische diensten sterk vergroot. Dit heeft geleid tot een enorme toename van het aantal advocaten. Er is voorts sprake van een schaalvergroting van de wijze waarop de dienstverlening is georganiseerd. Deze is vooral zichtbaar bij internationaal opererende advocatenkantoren. Veel firma's zijn overgenomen door buitenlandse (vooral Engelse) firma's, zijn gefuseerd of vormen een netwerk.

Specialisering en samenwerking

Er is sprake van groeiende differentiatie en specialisering in de dienstverlening. Tegelijkertijd wil men alle wensen van de klant kunnen bedienen ('full service'). Aanvankelijk ging het daarbij om de wens binnen de eigen organisatie te kunnen beschikken over alle juridische specialismen die een cliënt nodig zou kunnen hebben. Vervolgens werd het noodzakelijk geacht ook te beschikken over de diensten van

fiscalisten en notarissen. In de nabije toekomst zien we wellicht dat advocaten allround adviseurs worden die klanten een compleet advies bieden, niet alleen juridisch maar ook op het gebied van arbeidsvoorwaarden, financiën, belastingen of ICT. Klanten eisen 'business solutions' en geen stapels juridisch verantwoord papier.³ De full service-gedachte vereist nauwe samenwerking tussen zowel professionals binnen als buiten de beroepsgroep. Dit leidt tot toenemende wederzijdse afhankelijkheid en tot vervaging van grenzen tussen beroepsgroepen. De samenwerkingsverordening van de Nederlandse Orde van Advocaten (NovA) bepaalt echter dat een samenwerkingsverband geen afbreuk mag doen aan de partijdigheid en onafhankelijkheid van de advocaat en de vertrouwensrelatie met de cliënt.

Daarnaast ontstaan er de laatste jaren ook steeds meer nichekantoren. Deze kantoren richten zich volledig op enkele specifieke rechtsgebieden. Ze kennen een hoge mate van specialisatie en bieden hun product aan als kwalitatief hoogstaande dienstverlening, waarbij er rechtstreeks contact is met de verantwoordelijke jurist (KSU, 2004).

Organisatie

De organisatie van de advocatuur is vooral afhankelijk van het soort cliënt. Er kunnen twee ideaaltypische organisaties worden onderscheiden: de praktijk en de onderneming. Advocaten in een praktijk zijn 'eenpitters' of zij vormen kleine maatschappen. Daarin werkt men als generalist, primair voor de individuele cliënt. De praktijk is klein tot middelgroot. Procesvoering neemt een relatief belangrijke plaats in. Partners zijn relatief autonoom. Kortetermijnwinst is niet doorslaggevend.

Steeds meer advocaten hebben echter praktisch uitsluitend ondernemingen als cliënt, aan wie zij zeer gespecialiseerde diensten verlenen. Deze advocaten zijn uitsluitend gericht op advisering en verschijnen zelden of nooit voor de rechter. Zij zijn werkzaam in bedrijven voor juridische dienstverlening met een sterk commerciële inslag. Zo moeten zij als regel een minimumomzet en declarabel aantal uren draaien om in voldoende mate aan de winst bij te dragen. Een toenemend aantal juridische dienstverleners werkt tegenwoordig als formeel ondergeschikte en loonafhankelijke in grote kantoren ('verticale arbeidsdeling'). Binnen internationale en multidisciplinaire kantoren

³ Aldus Tanja in OSROprecht, 2005, nr 1, p. 14-15.

is meer formele professionele controle. Toenemende specialisatie maakt teamproductie noodzakelijk en daardoor organisatorische structuren die grotere prikkels creëren om expertise uit te wisselen en samen te werken.

Beloningssysteem

In het huidige systeem worden advocaten per uur betaald. Afhankelijk van onder meer de mate van specialisatie kan dat uurbedrag hoger of lager zijn. In de grote commerciële kantoren is ook sprake van andere vormen van betaling. De kanttekening die wordt geplaatst bij het declareren op uurbasis is dat het geen prikkel biedt om een goed resultaat na te streven. Advocaten kunnen bijvoorbeeld de zaak onnodig rekken of extra werk verrichten waarvan de effectiviteit twijfelachtig is. Momenteel wenst de advocatuur op het terrein van de letselschade te experimenteren met *no cure no pay*. Dit wordt vooralsnog door de minister van Justitie tegengehouden. De onafhankelijkheid van een advocaat kan in het gedrang komen als hij een financieel belang heeft bij de uitkomst van de zaak. Een advocaat kan bijvoorbeeld snel geneigd zijn een schikking te adviseren om zijn beloning veilig te stellen.

Enkele dilemma's

Veel ethische dilemma's in de advocatuur komen voort uit een spanning tussen de persoonlijke moraal, de beroepsmoraal en het algemeen belang (De Groot-van Leeuwen en Schuyt, 1992). Zo is afstandelijkheid niet altijd te combineren met goed opkomen voor de belangen van één partij, waarheidsliefde niet steeds met de eis van strikte vertrouwelijkheid over de informatie van een cliënt en opkomen voor zwakke partijen niet altijd met de zorg voor het eigen financiële bestaan. De discussie over de grens tussen het opkomen voor de belangen van de cliënt en het algemeen belang doet zich bijvoorbeeld voor indien een verdachte op grond van vormfouten op vrije voeten wordt gesteld. Over de vraag of de advocaat op vormfouten moet wijzen als zijn cliënt een zwaar misdrijf heeft begaan, zijn de meningen verdeeld (zie Lankhorst en Nelen, 2004). Daarnaast kan door de toegenomen concurrentie het financiële belang van het kantoor (en eventueel de zorg voor kantoorgenoten) zwaarder gaan wegen dan de kwaliteit van het geleverde werk en de

zorg voor de cliënt (De Groot-van Leeuwen en Schuyt, 1992). Zo kan er bij grote kantoren spanning ontstaan tussen financiële belangen en het voorkómen van tegenstrijdige belangen (het belang van de cliënt). Gedragsregel 7 stelt dat 'de advocaat zich niet met de behartiging van de belangen van twee of meer partijen mag belasten indien die belangen van deze partijen tegenstrijdig zijn of een daarop uitlopende ontwikkeling aannemelijk is'. De advocaat mag vertrouwelijke informatie die hij in een bepaalde zaak heeft gekregen niet tegen de cliënt zelf gebruiken of ten gunste van een ander. Deze verplichting geldt ook voor alle andere advocaten binnen hetzelfde kantoor. Door de groei van kantoren, fusies en veranderingen in het netwerk van cliënten kan het voorkomen dat kantoren lucratieve zaken moeten laten lopen omdat er tegenstrijdige belangen in het geding zijn. Grote kantoren zoeken steeds vaker naar wegen om een principiële opstelling in deze te omzeilen. Een van de oplossingen die ze hebben gevonden is het optrekken van zogeheten Chinese muren binnen het kantoor en tussen vestigingen. Deze praktijk is echter in strijd met de gedragsregels van de NOvA (Van Oostrum, 2002, p. 48).

Ontwikkelingen in het notariaat

Taken

Anders dan een advocaat is de notaris naast een vrije beroepsbeoefenaar tevens ambtenaar en wordt als zodanig benoemd bij Koninklijk Besluit. Notarissen hebben de taak om namens de overheid rechtsverhoudingen vast te leggen in akten. In de wet is voor verschillende overeenkomsten en rechtshandelingen de notariële akte verplicht gesteld. Die verplichting geldt onder andere voor het opmaken van een testament of huwelijkse voorwaarden, de overdracht van registergoederen (huizen, schepen, vliegtuigen), aandelen, het oprichten van BV's of NV's en het verlenen van hypotheekrechten. De notaris heeft een monopolie op het verlenen van deze diensten. Tevens kent het notariaat een ministerieplicht. Dit betekent dat de notaris in principe alle van hem verwachte werkzaamheden moet (kunnen) uitvoeren, tenzij die werkzaamheden in strijd zijn met de wet of openbare orde, een ongeoorloofd doel tot gevolg hebben of indien de notaris andere gegronde redenen voor weigering heeft.

Bij de opstelling van een akte mag de notaris de belangen van de ene partij niet boven de andere plaatsen. Hij moet onpartijdig het even-

wicht tussen partijen bewaken en daarbij oog hebben voor de belangen van derden (zoals de fiscus). Hij heeft een onafhankelijke vertrouwensfunctie en vandaar een geheimhoudingsplicht en verschoningsrecht.

Samenstelling beroepsgroep

Het aantal notarissen is toegenomen van 1.266 in 1998 naar 1.440 in 2004. In totaal zijn er 768 notariskantoren en 891 vestigingen. In 2002 bestond 54% van de kantoren uit één notaris, 31% uit twee notarissen en 15% uit drie of meer notarissen (Vogels, De Jong e.a., 2002). Het aantal vrouwelijke notarissen is toegenomen van 6% in 1998 naar 12% in 2004. Gezien het aantal vrouwelijke kandidaat-notarissen (58%) zal het aantal vrouwelijke notarissen de komende jaren blijven stijgen. In 2003 zijn er ruim 1,6 miljoen akten gepasseerd door notarissen (Ter Voert en Van Ewijk, 2004).

Marktwerking

Met de invoering van de Wet op het notarisambt in 1999 is de marktwerking binnen het notariaat versterkt. Zo zijn onder andere de tarieven (stapsgewijs) vrijgelaten, is het mogelijk geworden buiten het eigen arrondissement ambtshandelingen te verrichten en is het benoemingsbeleid versoepeld. De voornaamste kritiek op het stelsel van voor 1999 richtte zich enerzijds op de vaste, niet-kostengerelateerde tarieven die leidden tot overwinsten en tot de afwezigheid van prikkels tot efficiëntie en innovatie. Anderzijds richtte de kritiek zich op de toetredingsbarrières voor kandidaat-notarissen. De beperking van vestigingsmogelijkheden en het benoemingsbeleid leidde tot een relatief groot aanbod van kandidaat-notarissen in vergelijking met het aantal notarissen en tot een overmatige bescherming van de zittende notarissen (Plug, Dekker e.a., 2003). De versterkte marktwerking zou een stimulans moeten bieden voor de kwaliteit, productiviteit en innovatie binnen het notariaat. Bovendien zou de concurrentie tot aanvaardbare prijzen moeten leiden.

Specialisatie

Gezien de ministerieplicht is het momenteel niet toegestaan een gespecialiseerd notariskantoor te voeren, waarin bepaalde diensten niet worden aangeboden. In de hedendaagse praktijk zijn wel accentverschillen

tussen de kantoren waar te nemen. Grote kantoren richten zich bijvoorbeeld voornamelijk op de ondernemingspraktijk (KSU, 2005). Specialisatie kan als positief gevolg hebben dat door meer expertise de kwaliteit van de dienstverlening verbetert. Daarnaast is de toetreding tot het ambt eenvoudiger omdat het aanbieden van full service een drempel kan vormen voor kandidaat-notarissen om voor zichzelf te beginnen (Ter Voert en Van Ewijk, 2004). Als negatieve kanten kunnen worden genoemd dat de toegankelijkheid van bepaalde diensten, vooral de minder winstgevende familiepraktijk, in gevaar kan komen. Tevens kan het nadelig zijn voor cliënten omdat ze voor verschillende notariële diensten, die met elkaar verweven kunnen zijn, naar verschillende kantoren moeten.

Interdisciplinaire samenwerking

De laatste jaren zijn notarissen samenwerkingsverbanden aangegaan met andere beroepsgroepen. Samenwerking is mogelijk, mits de onafhankelijkheid en onpartijdigheid niet wordt of kan worden beïnvloed. In de verordening Interdisciplinaire Samenwerking (IDS) is die samenwerking tussen notarissen en beoefenaren van andere vrije beroepen geregeld. Het gaat daarbij om samenwerkingsverbanden waarin de deelnemers geheel of gedeeltelijk een gezamenlijke praktijk uitoefenen of zeggenschap over de bedrijfsvoering met elkaar delen. Samenwerking is beperkt tot advocaten die lid zijn van de Nederlandse Orde van Advocaten, fiscalisten die lid zijn van de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs en vergelijkbare beroepsgroepen in het buitenland, mits deze aan een vergelijkbaar tuchtrecht zijn onderworpen als in Nederland. Een notaris mag pas een samenwerkingsverband aangaan nadat toestemming is verkregen van het bestuur van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie. De interdisciplinaire samenwerking roept vragen op over de onpartijdigheid en onafhankelijkheid van de notaris. Samenwerking kan afhankelijkheid met zich meebrengen. Via winstdeling kan een notaris er bijvoorbeeld belang bij hebben dat een opdracht naar een andere afdeling binnen het kantoor gaat. Naast een getalsmatig ondergeschikte positie hebben notarissen in dergelijke kantoren vaak ook een bescheidener inbreng in de kantoorwinst. Dit brengt het risico met zich mee dat de notaris onvoldoende tegenspel kan bieden als er tegenstrijdige belangen spelen binnen het kantoor. De afgelopen jaren zijn multidisciplinaire kantoren fusies aangegaan met buitenlandse kantoren. Naast de hiervoor genoemde ethische

kwesties die zich bij IDS-kantoren kunnen voordoen, speelt bij internationale samenwerking nog de kwestie in hoeverre het Latijnse notariaat past binnen een Angelsaksische rechtscultuur. In het Angelsaksische systeem is authenticering van documenten niet vereist en worden handelingen die in Nederland door notarissen worden verricht door 'solicitors' uitgevoerd (Van Velten, 2000). De onpartijdigheid van de notaris is een van de pijlers van het Latijnse notariaat, terwijl dit voor de Angelsaksische 'solicitors' niet geldt.

Enkele dilemma's

De marktwerking heeft volgens sommigen verstekkende gevolgen voor de dienstverlening van notariskantoren. Enerzijds zijn er geluiden te horen dat vooral in 'prijsvechtersgebieden' kantoren minder kwaliteit leveren en aan de concurrentie ten onder dreigen te gaan. Onder druk van de concurrentie zou bijvoorbeeld duur, hooggekwalificeerd personeel worden vervangen door goedkope, minder gekwalificeerde medewerkers, zouden er meer fouten worden gemaakt in akten en zouden niet alle wettelijk verplichte werkzaamheden meer worden verricht. Anderzijds zijn er ook geluiden dat 'prijsvechters' geen afbreuk doen aan de kwaliteit van hun product. Kantoren kunnen bijvoorbeeld lagere prijzen vragen omdat ze hun bedrijfsvoering efficiënter en goedkoper hebben ingericht waardoor ze een lagere kostprijs hebben. De beroepsethiek komt volgens sommigen onder druk te staan door de marktwerking. Laclé en Krop (2004) constateren bijvoorbeeld dat notarissen vinden dat de gedragsregels op het eigen kantoor goed worden nageleefd, maar dat bij de beroepsgroep die naleving is afgenomen, ten gunste van commerciële belangen. Hoewel de meerderheid van de notarissen vindt dat de publieke taakuitoefening en daaraan verbonden waarden doorslaggevend behoren te zijn bij hun dienstverlening, zoals de kwaliteit van akten, de zorgplicht, het belang van de zwakke partij en collegialiteit, zijn ze van mening dat in de praktijk de bedrijfsmatige aspecten de doorslag geven, zoals het belang van grote cliënten en de winstgevendheid van akten. De omzet van een notariskantoor drijft gemiddeld genomen voor ongeveer 65% op de onroerendgoedpraktijk. Het voortbestaan van veel kantoren is dus sterk afhankelijk van transporten van huizen en hypotheek. Die afhankelijkheid brengt risico's met zich mee in een tijd waarin de concurrentie is toegenomen en de notaris zich meer als ondernemer moet gaan gedragen. Volgens Van Mourik (2004) heeft het ondernemerschap van de notaris de drempel fors verlaagd om make-

laars en anderen die over de notariskeuze adviseren, tegenprestaties te leveren. Het provisieverschijnsel steekt volgens hem de kop op, wat in strijd is met de beroeps- en gedragsregels.

Ook het verlenen van volledige dienstverlening staat op gespannen voet met de roep om meer gekwalificeerde en vaak dus gespecialiseerde dienstverlening. Specialisatie van een individuele notaris is mogelijk mits op kantooniveau alle diensten leverbaar blijven. In de praktijk blijken sommige kantoren een ontmoedigingsbeleid te voeren door bijvoorbeeld voor diensten in de familiepraktijk erg hoge tarieven te vragen, zodat mensen wel op zoek gaan naar een ander kantoor.

Ontwikkelingen in het vak van gerechtsdeurwaarder

Taken

De gerechtsdeurwaarder is, net als de notaris, zowel ondernemer als openbaar ambtenaar en mag in principe niet weigeren ambtshandelingen uit te voeren (ministerieplicht). Het ambtelijk werk van gerechtsdeurwaarders bestaat onder meer uit het oproepen van personen om voor de rechter te verschijnen (dagvaarden), betekenen van vonnissen en andere mededelingen aan belanghebbenden, tot aan het executeren van vonnissen. Bij de uitvoering van ambtshandelingen oefent de gerechtsdeurwaarder publieke macht uit. Zijn bevoegdheid ontleent de gerechtsdeurwaarder aan zijn ambt: hij treedt op verzoek van, maar niet namens justitiabelen op. Een gerechtsdeurwaarder moet onafhankelijk en onpartijdig optreden. De ratio van het ambt van gerechtsdeurwaarder is de gedachte dat de uitoefening van dwang binnen de samenleving geconcentreerd dient te zijn in handen van de overheid. Justitiabelen dienen het afdwingen van hun recht niet zelf te doen, maar dat dient door middel van een daartoe bevoegd ambtenaar te geschieden.

De gerechtsdeurwaarder moet de rechtszekerheid van de tegenpartij waarborgen. Hij moet de tegenpartij uitleggen wat er gebeurt, wat zijn mogelijkheden zijn en wat de consequenties van het gebruik van die mogelijkheden zijn. Tevens moet hij voorlichting geven over eventuele vervolgstappen of waar hulp te vinden is.

Gerechtsdeurwaarders verrichten naast ambtelijke ook niet-ambtelijke taken, zoals de incasso van geldvorderingen (betalingsregelingen, aanmaningen, innen van geldvorderingen) en advisering (bijvoorbeeld debiteurenbeheer).

Samenstelling beroepsgroep

Het aantal gerechtsdeurwaarders is toegenomen van 225 in 1994 naar 359 in 2004. In totaal zijn er 224 gerechtsdeurwaarderskantoren. Bij kleine kantoren (55% tien of minder werknemers) is er vaak één gerechtsdeurwaarder werkzaam, eventueel ondersteund door een kandidaat en een beperkt aantal overige werknemers. Grotere kantoren (45% meer dan tien werknemers) tellen enkele gerechtsdeurwaarders, toegevoegd kandidaten, een enkele jurist en veel ondersteunend personeel (Van den Brink, 2004).

Het merendeel van de kantoren heeft een gemengde praktijk, waarin zowel niet-wettelijke (incasso) als wettelijke werkzaamheden worden verricht. De omzet van een gemengde praktijk bestaat gemiddeld genomen voor 53% uit ambtelijke en voor het overige uit niet-ambtelijke werkzaamheden. Door het toegenomen aantal huishoudens met schulden is het aantal opdrachten voor gerechtsdeurwaarderskantoren de laatste jaren sterk gestegen (Van den Brink, 2004).

Marktwerving

In 2001 is de Gerechtsdeurwaarderswet in werking getreden. Een belangrijke doelstelling van de wet is het bevorderen van marktwerving binnen de beroepsgroep. Hiertoe is het systeem van vaste tarieven voor ambtshandelingen vervangen door een systeem van maximumtarieven waarbinnen gerechtsdeurwaarders op prijs en kwaliteit kunnen concurreren. Er is tevens een vrijer vestigingsbeleid geïntroduceerd.

Gerechtsdeurwaarders concurreren niet alleen onderling, maar op het terrein van de niet-ambtelijke taken ook met incassobureaus. Zowel incassobureaus als gerechtsdeurwaarderskantoren worden door opdrachtgevers veelal beoordeeld op het aantal succesvolle incasso's en de doorlooptijd. Onder druk van de concurrentie zijn gerechtsdeurwaarders sneller geneigd tot voorfinanciering van opdrachtgevers, wat grotere financiële risico's met zich meebrengt. Ook onderhandelen grote opdrachtgevers scherp over de prijs. Vanwege de macht van grote bulkopdrachtgevers wordt steeds vaker afgeweken van de maximumtarieven (Van den Brink, 2004).

Schaalvergroting en samenwerking

Het aantal gerechtsdeurwaarders is de laatste jaren toegenomen, terwijl het aantal kantoren is afgenomen. Er is met andere woorden sprake van schaalvergroting. De gerechtsdeurwaarder is veranderd van een lokaal opererende ambtenaar naar een ondernemer met een landelijke focus, al dan niet in een samenwerkingsverband met collega's of incassobureaus. In een formeel samenwerkingsverband kan landelijke dekking worden geboden en kunnen grote opdrachtgevers worden binnengehaald. Er is ook een trend dat incassobureaus en gerechtsdeurwaarderskantoren hun werkzaamheden gaan verenigen. Incassobureaus kunnen interessante partners voor gerechtsdeurwaarderskantoren zijn als ze grote orderportefeuilles hebben, die niet alleen een stabiele inkomstenbron vormen, maar waarvan altijd een zeker gedeelte in de juridische fase belandt.

Specialisatie

Samenwerkingsverbanden presenteren zich naar opdrachtgevers toe als één grote organisatie met gestandaardiseerde procedures en algemene voorwaarden. Binnen de samenwerkingsverbanden ontstaat ook ruimte voor specialisatie. Zo zijn er gerechtsdeurwaarders die zich specialiseren in woningbouwverenigingen, zorgverzekeraars, financiële dienstverlening en consultancy.

Verschuiving naar niet-ambtelijke taken

Gerechtsdeurwaarders zijn zich de afgelopen jaren steeds meer gaan richten op niet-ambtelijke taken, zoals de incasso van geldvorderingen, advisering en procesvoering. Door de groeiende vraag naar diensten op het terrein van invorderingen in de laatste decennia, is vooral de incassopraktijk van gerechtsdeurwaarders toegenomen.

Deze nevenactiviteiten mogen niet zozeer de boventoon gaan voeren dat de gerechtsdeurwaarder feitelijk niet meer voor de ambtspraktijk beschikbaar is en zij mogen ook geen afbreuk doen aan het vertrouwen van het ambt van gerechtsdeurwaarder.

De ambtelijke en niet-ambtelijke werkzaamheden zijn in de praktijk van de dienstverlening nauw met elkaar verweven geraakt. Een schuldeiser kan ook tijdens een gerechtelijke procedure buiten de rechter om nog met de schuldenaar tot een regeling van het geschil komen. De gerechtsdeurwaarder kan daarbij – ambtelijk ingeschakeld bijvoorbeeld

voor het uitbrengen van exploitatie – advies verlenen, bemiddelen, betalingsregelingen treffen en eventueel voor de opdrachtgever incasseren. De combinatie van incassowerkzaamheden en ambtelijke werkzaamheden is voor een gerechtsdeurwaarderskantoor bedrijfseconomisch het meest aantrekkelijk. Incassowerkzaamheden leveren een hoger rendement op. Een bulkopdracht voor het incassotraject is een garantie voor een flink basisbedrag aan inkomsten (Van den Brink, 2004).

Enkele dilemma's

Een gerechtsdeurwaarder moet bij zijn ambtelijke werkzaamheden onafhankelijk en onpartijdig optreden, zowel tegenover de opdrachtgever als de tegenpartij. Hij heeft echter vaak een financieel belang bij de afloop van een bepaalde zaak. Steeds vaker is de honorering van de gerechtsdeurwaarder volledig afhankelijk van het door hem behaalde (incasso) resultaat (Van den Brink, 2004). Daarnaast speelt dat hij voor hun inkomsten sterk afhankelijk kan zijn van een of enkele grote opdrachtgevers. Hierdoor komt zijn onafhankelijke positie tegenover de opdrachtgever onder druk te staan.

Ambtelijke werkzaamheden kunnen soms sterk verstrengeld zijn met niet-ambtelijke werkzaamheden. Daarbij rijst onder meer de vraag of de privileges die gerechtsdeurwaarders hebben ten aanzien van hun ambtelijke taken, oneigenlijk worden gebruikt bij niet-ambtelijke werkzaamheden. In het kader van hun ambtelijke werkzaamheden hebben gerechtsdeurwaarders bijvoorbeeld, in tegenstelling tot incassobureaus, toegangsrecht tot de Gemeentelijke Basis Administratie om adresverificaties uit te voeren. In interviews met incassobureaus zijn kritische opmerkingen gemaakt over het onverantwoord omgaan met privé-gegevens uit onder meer de GBA-bestanden (Van den Brink, 2004).

Ethiek en vertrouwen onder druk

Door de hiervoor geschetste veranderingen in de vrije juridische beroepen staan de beroepsbeoefenaren de laatste jaren meer onder druk. Kwaliteits- en integriteitsbewaking zijn daarom belangrijk om eerdergenoemde effecten van processen zoals marktwerking, specialisatie, schaalvergroting en internationalisering te ondervangen. Dit is vooral van belang omdat er publieke belangen in het geding zijn en de consument de kwaliteit van de diensten niet goed kan beoordelen.

Veel ethische dilemma's komen voort uit een spanning tussen de persoonlijke moraal, de beroepsmoraal en het algemeen belang (De Groot-van Leeuwen en Schuyt, 1992). De integriteit van een beroepsbeoefenaar is niet slechts een persoonlijkheidskenmerk, maar staat ook onder invloed van de omgeving (Mussenga, 2004).

Het gedrag van mensen is mede een reactie op de situatie waarin ze zich bevinden. De ethiek kan dus enerzijds onder druk komen te staan indien bijvoorbeeld de economische omstandigheden verslechteren. Anderzijds is voor het integer handelen ook de overdracht van beroepsethiek door en het gedrag van collega's van belang. De goed- of afkeuring van de directe omgeving bepaalt voor een groot deel of de beroepsbeoefenaar daadwerkelijk integer handelt. Een cultuur op kantooniveau én binnen de beroepsgroep waarbij men elkaar aanspreekt op onethisch gedrag en waarbij het belang van het ethisch handelen wordt onderkend, is daarom belangrijk (Mussenga, 2004). Of anders geformuleerd, zowel op kantoor- als beroepsgroepniveau is er systematische (inter-)collegiale toetsing van werkzaamheden nodig (Van Oostrum, 2002).

Ethische dilemma's zijn er binnen de beroepsgroepen altijd al geweest. In het voorgaande hebben we een aantal kwesties beschreven die extra spanning opleveren.

Ten eerste de spanning tussen commerciële belangen versus publieke belangen. Enerzijds hebben de juridische professionals een publieke taak; ze hebben een domeinmonopolie voor de aan hen opgedragen wettelijke taken. Anderzijds voeren ze hun werkzaamheden ook uit als ondernemer en moeten daarbij rekening houden met commerciële belangen. Vooral in economisch moeilijke tijden en door sterkere concurrentie kan de balans doorslaan naar het commerciële belang. Dit kan bijvoorbeeld ten koste gaan van de kwaliteit van de geleverde diensten.

Ten tweede de toegenomen afhankelijkheid van opdrachtgevers of toeleveranciers (bijvoorbeeld makelaars en projectontwikkelaars) waardoor de onafhankelijke positie van de vrije beroepsbeoefenaar in het geding kan komen.

Ten derde de toegenomen heterogeniteit in de beroepsgroep. Beroepspraktijken gaan door toenemende specialisatie en schaalvergroting meer uiteenlopen. Dat maakt het moeilijker een kern van het vak te definiëren die als norm kan gelden voor alle beroepsgenoten (Kleiboer en Huls, 2001). Het bestaan van een beroepsgroep met gemeenschappelijke normen en waarden is een van de pijlers waarop het tuchtrecht voor vrije beroepen steunt. Het begrip 'beroepsgroep' is

door de toegenomen heterogeniteit aan erosie onderhevig.

Ten vierde verlenen professionals hun diensten in toenemende mate in samenwerking met andere beroepsgroepen of beroepsgenoten. Dit kan spanningen opleveren voor de onafhankelijkheid van de beroepsbeoefenaar of belangenverstrengeling met zich meebrengen. Door samenwerkingsverbanden met andere beroepsgroepen kan het tevens moeilijk zijn vast te stellen wie voor welk deel van het handelen tuchtrechtelijk verantwoordelijk is. Tevens is het de vraag of de traditionele gedragsregels en het tuchtrecht nog wel voldoende houvast bieden voor professionals die in een interdisciplinaire setting de praktijk uitoefenen.

Ten vijfde verrichten professionals in toenemende mate werkzaamheden buiten hun domeinmonopolie. De afgrenzing van de beroepsgroep ten opzichte van andere dienstverleners wordt in die zin minder scherp. De vraag rijst of op die terreinen hun privileges moeten blijven gelden. Moet bijvoorbeeld een advocaat die niet meer procedeert en zich volledig op de adviespraktijk heeft gericht, nog een geheimhoudingsplicht en verschoningsrecht hebben? Zonder discussie zijn de privileges van de advocaat ook op andere werkzaamheden van toepassing verklaard. Moeten die bijzondere privileges niet afhankelijk worden gesteld van de feitelijke praktijkuitoefening? Bovendien bestaat de kans dat privileges oneigenlijk worden gebruikt voor werkzaamheden die buiten het domeinmonopolie vallen. Zo is het mogelijk dat gerechtsdeurwaarders bijvoorbeeld GBA-bestanden raadplegen voor incassotrajecten.

Bovengenoemde ontwikkelingen laten zien dat het vertrouwensprobleem niet beperkt is tot dat tussen cliënt en professional maar ook tussen professionals onderling en hun externe relaties (bijvoorbeeld met de overheid en/of externe toezichthouders). In de situatie dat de beroepsgroep heterogener wordt en de concurrentie toeneemt, kan ook wederzijds vertrouwen een probleem vormen. Collega's worden steeds meer conculega's.

Maatschappelijke ontwikkelingen, onder meer Europese richtlijnen, leiden er tevens toe dat de druk op de beroepsgroepen toeneemt omdat hun rechten en plichten kritisch onder de loep worden genomen. Zo zijn er ten aanzien van het notariaat voorstanders van het afschaffen van de ministerieplicht en het inperken van het domeinmonopolie (Baarsma, e.a., 2004). In de familiepraktijk zou geen domeinmonopolie nodig zijn, omdat er geen publieke belangen in het geding zijn (er zijn slechts enkele duidelijk identificeerbare belanghebbenden bij betrokken). Bovendien zou de toegankelijkheid tot

deze dienstverlening groter worden als andere rechtskundige dienstverleners zich op de markt kunnen begeven. De Nederlandse gerechtsdeurwaarder neemt in Europa een uitzonderingspositie in vanwege de combinatie van ambtelijke en niet-ambtelijke werkzaamheden. Veel landen hebben bovendien geen gerechtsdeurwaarder. Dit roept onder andere de vraag op of dagvaardingen niet per aangetekende post kunnen worden verstuurd, zoals in sommige Europese landen gebeurt.

Effectiviteit van zelfregulering

De juridische professies hebben normen ontwikkeld (aan de hand van zelfregulering en jurisprudentie) die handvatten bieden bij het bereiken van een balans tussen de spanningen die het beoefenen van het vrije beroep teweegbrengt. Deze zelfregulering heeft bij notarissen, advocaten en gerechtsdeurwaarders vorm gekregen in beroeps- en gedragsregels die door tuchtrecht worden gehandhaafd. Bij de effectiviteit van deze zelfreguleringsmechanismen worden echter kanttekeningen geplaatst.

Meer in het algemeen kan worden gesteld dat het instrument van regelgeving om gedrag te beïnvloeden twee nadelen heeft (Mussenga, 2004). In de eerste plaats worden mensen door externe dwang geen betere mensen. Het verlangen om de dingen te doen die regels verbieden wordt niet weggenomen. Regels werken alleen als er sancties aan niet-naleving verbonden zijn en als naleving systematisch wordt gecontroleerd. Om de integriteit van de beroepsbeoefening te bewaken, zou daarom zowel op kantoor- als beroepsgroepniveau systematische (inter-)collegiale toetsing van werkzaamheden nodig zijn (Van Oostrum, 2002). In de tweede plaats kunnen regels nooit zo gedetailleerd zijn dat ze voor alle mogelijke situaties een precieze aanwijzing geven. Het instrument werkt alleen dan effectief als mensen zich regels zodanig eigen maken dat ze in staat zijn om ook in onbekende en complexe situaties in de geest daarvan te handelen.

Een belangrijk nadeel is dat er binnen de beroepsgroepen geen sprake is van systematische controle, toetsing en sanctionering. Het tuchtrecht is vooral repressief; het treedt pas in werking als er een klacht wordt ingediend. Een aanzienlijk deel van de moreel laakbare handelingen haalt de tuchtrechter echter niet (Van Oostrum, 2002). Zo kan een cliënt vaak niet beoordelen of de beroepsbeoefenaar iets heeft gedaan dat indruist tegen de beroepsethische regels. Tevens kan het

zijn dat onethisch gedrag juist in samenspraak met of in het belang van de cliënt wordt verricht. Ook werken professionals doorgaans autonoom waardoor beroepsgenoten vaak geen zicht hebben op de werkzaamheden van collega's. En als ze daar wel zicht op hebben, ontbreekt vaak de cultuur om elkaar aan te spreken op onethisch gedrag. In dit soort gevallen kan het tuchtrecht dus geen effect sorteren. Ten tweede worden tuchtrechtelijke uitspraken niet systematisch gepubliceerd en kunnen in die zin niet een voorbeeldfunctie vervullen. Slechts een selectie van uitspraken wordt in de openbaarheid gebracht. Uitspraken hebben in deze dus maar een beperkte preventieve werking.

Tuchtrechtelijk is er volgens Kleiboer en Huls (2001) een hybride status. Enerzijds genieten de beroepen overheidsbescherming, ze hebben immers een domeinmonopolie vanwege de kwetsbaarheid van de hun toevertrouwde publieke belangen, maar tegelijkertijd worden zij in toenemende mate behandeld als gewone ondernemers, en opereren zij ook als zodanig. Er is sprake van twee onderliggende waardepatronen: het traditionele waarin de publieke dimensie van de professie domineert, versus het moderne waarin het private ondernemerschap van de beroepsbeoefenaren het uitgangspunt vormt. Het tuchtrecht zal volgens hen steeds nadrukkelijker worden geconfronteerd met de botsing tussen deze waardepatronen.

Daarnaast is het de vraag of het draagvlak van sommige beroeps- en gedragsregels binnen de beroepsgroep niet aan erosie onderhevig is omdat de beroepspraktijk steeds verder uiteenloopt. Door de toegenomen verschillen lijkt het steeds lastiger een gehele beroepsgroep in een algemene regeling te reguleren. Voor het vertrouwen in de juridisch vrije beroepen is echter het naar buiten toe uitdragen van een collectieve beroepsmoraal en het handhaven van die moraal van groot belang. Zeker in een tijd waarin het niet langer vanzelfsprekend is dat de moderne burger zonder meer vertrouwen in de professional stelt. Deuken in het vertrouwen kunnen langdurige gevolgen hebben: vertrouwen komt nog altijd te voet en gaat te paard.

Literatuur

- | | |
|---|---------------------------------|
| Arts, W., R. Batenburg e.a. (red.) | <i>organisatie van beroepen</i> |
| <i>Een kwestie van vertrouwen; over</i> | Amsterdam, Amsterdam |
| <i>veranderingen op de markt voor</i> | University press, 2001 |
| <i>professionele diensten en in de</i> | |

- Baarsma, B., J. Mulder e.a.**
De spagaat tussen ambt en ondernemerschap; economische analyse van het domeinmonopolie in het notariaat
 Amsterdam, Stichting voor Economisch Onderzoek der Universiteit van Amsterdam (SEO), 2004
- Brink, H. van der**
Sectorstudie Incassobureaus en Gerechtsdeurwaarderskantoren
 Economisch bureau ING, 2004
- Groot van Leeuwen, L.E. de en C.J.M. Schuyt**
Morele redeneerpatronen bij advocaten
 In: P. de Bok, A.B. Ringeling e.a. (red.), *Wat de advocaat betaamt*, Zwolle, Tjeenk Willink, 1992, p. 71-90
- Heuvel Rijnders, J. van den, I.J.M. Lackner e.a.**
Publieke belangen en marktorde-ning bij vrije beroepen
 Ministerie van Economische zaken, Kenniscentrum voor Orderingsvraagstukken, 2004
- Kleiboer, M.A. en N.J.H. Huls**
Tuchtrecht op de terugtocht?
 Utrecht, Lemma, 2001
- KSU**
De stand van de advocatuur 2005
 Amsterdam, KSU, 2005
- KSU**
De stand van het notariaat 2004
 Amsterdam, KSU, 2004
- Lacé, Z.D. en B. Krop**
Naar een robuust notarieel norm-besef; position paper bij de werk-conferentie 'Trendrapportage notariaat'
 Leiden, Universiteit Leiden, november 2004
- Lankhorst, F. en J.M. Nelen**
Professionele dienstverlening en georganiseerde criminaliteit; hedendaagse integriteitdilemma's van advocaten en notarissen
 Zeist, Kerkebosch, 2004
- Mourik, M.J.A. van**
De notariële tarieven en de notariële spagaat
 WPNR, nr. 6591, 2004, p. 725-729
- Musschenga, B.**
Integriteit; over de eenheid en heelheid van de persoon
 Utrecht, Lemma, 2004
- Oostrum, J.H. van**
Toevallige weetbaarheden; een onderzoek naar integriteits-bewaking in advocatenkantoren
 Den Haag, Boom Juridische uitgevers, 2002
- Plug, P.J., A.S.E. Dekker e.a.**
Mededinging versus domein-monopolie en ministerieplicht; over de gevolgen van markt-werking in het notariaat
 Den Haag, Berenschot/SEO, 2003
- Velten, A.A. van**
Het notariaat; inderdaad een elastisch ambt
 Amsterdam, Stichting tot Bevordering der Notariële Wetenschap, 2002
- Velthoven, B.C.J. van**
Civiele en administratieve rechts-pleging in Nederland 1951-2000: deel 1 tijdreeksdata

Leiden, Leiden University,
Department of Economics
Research Memorandum 2002.01,
2002

Voert, M. ter en M. van Ewijk
Eerste trendrapportage notariaat
Den Haag, WODC, WODC cahier
nr. 12, 2004

Vogels, R.J.M., J.P.J. de Jong e.a.
*Gegevensverzameling ten behoeve
van de Commissie Monitoring
Notariaat: eindrapportage*
Zoetermeer, EIM, 2002